3) تعیین مدل کسب درآمد:

در متن پروژه واضحا بیان نشده است که مدل‌های درآمدی این پلتفرم شامل چه مواردی است؛ روش‌های کسب درآمد در بستر اینترنت بسیار زیاد و متنوع هستند، اما در ادامه چهار مورد از پرطرفدارترین و معروف‌ترین روش‌های کسب درآمد در کسب‌وکارهای اینترنتی را شرح می‌دهیم:

1. کسب درآمد از طریق کمیسیون: به این صورت است که هر سفارشی که مشتریان ثبت می‌کنند، درصدی از درآمد فروش لباس‌ها به‌عنوان حق کمیسیون به صاحبان این پلتفرم تعلق می‌گیرد. همچنین می‌توان از طریق درصدی از هزینه‌ی ارسال توسط پیک موتوری نیز به عنوان حق کمیسیون کسب درآمد نمود.
2. کسب درآمد از طریق حق اشتراک زمانی: به این صورت که از صاحبان فروشگاه به ازای ثبت نام در پلتفرم و اختصاص صفحه‌ای مخصوص به خود، بصورت ماهانه و یا سالانه هزینه‌ای به عنوان حق اشتراک دریافت شود.
3. کسب درآمد از طریق تبلیغات: تبلیغات در این پلتفرم به دو صورت می‌تواند انجام ‌شود:

* در این پلتفرم می‌توان اگر فروشنده‌ای بخواهد در رتبه‌های بالای جست‌وجو دیده شود (باوجود امتیاز کم مشتریان) می‌تواند با پرداخت هزینه‌ای در رتبه‌های بالاتری دیده شود. (مانند تبلیغاتی که برای سایت‌ها توسط گوگل ادز انجام می‌شود.)
* پس‌ازاینکه این پلتفرم به‌اندازه‌ی کافی بازدید داشت و مشتری جذب کرد، می‌تواند با قرار دادن بنرهای تبلیغاتی در جایگاه‌های مخصوص، از این طریق کسب درآمد کند.

4) کسب درآمد از طریق فروش خدمات: می‌توان برای فروشگاه‌ها خدماتی نظیر بازاریابی دیجیتال، تحلیل اطلاعات مشتریان آنان از طریق روش‌های لرنینگ، دادن اطلاعات مفید در رابطه با رفتارهای مشتریان و ... انجام داد و در قبال آن هزینه‌ای از آنان دریافت نمود.